



LUNA

**HARAN VIAJES EN DOBLE ANCHO DE VIA DE MADRID A CUATRO CAPITALES ANDALUZAS**

## Renfe comprará a Talgo entre 6 y 12 pendulares para el NAFA

Por un precio que oscilará entre los 7.000 y los 14.000 millones de pesetas, Renfe y Patentes Talgo negocian en estos días un contrato para la venta de entre 6 y 12 composiciones de tren Pendular.

**Roberto Carballo**

**R**enfe y Patentes Talgo negocian desde el pasado verano la venta de Talgos Pendulares de la serie de 200 kilómetros por hora con rodaduras de doble ancho para completar los servicios del AVE en la línea de alta velocidad entre Madrid y Sevilla.

Aunque todavía no está plenamente definida la cantidad de trenes que se contratarán, fuentes de Talgo han señalado a esta revista que lo más probable es que se compre un número de composiciones más cercano a 12 que a seis aunque, por problemas de ajuste presupuestario en Renfe, los plazos de pago y entrega puedan diferirse algunos meses en el tiempo.

La compra de Talgos de rodadura adaptable resultaba imprescindible tras la decisión adoptada por el gobierno de construir el NAFA en ancho de vía internacional.

Renfe muestra una cierta urgencia por alcanzar pronto un acuerdo con la compañía de la familia Oriol, ya que el número de trenes que posee dotados de ejes adaptables se encuentran en su mayoría ocupados en los servicios internacionales. Al día de hoy existe un talgo con rodadura de doble ancho que hace el trayecto de Barcelona a Málaga. Este tren viajaba con anterioridad de Madrid a París, pero la incorporación de los trenes de la serie 200 a los servicios transnacionales, han desplazado a esa composición más antigua hacia los viajes domésticos.

Renfe, sin embargo, tiene otros planes para el NAFA y ha mostrado sumo interés en que los nuevos Pendulares que se van a comprar incorporen algún elemento de "cambio de imagen" que les permita participar del gran lanzamiento publicitario que acompañará a la inaugura-

ción de los servicios del AVE.

Fuentes de Talgo han asegurado desconocer en que consistirán estas modificaciones formales, ya que "ese es un aspecto que debe decidir Renfe". Han confirmado, sin embargo, que la capacidad de producción de la compañía permitirá realizar la entrega de una o dos composiciones antes del 19 de abril de 1992, "siempre que la operación quede cerrada con celeridad".

Las composiciones que se contratarán están destinadas a realizar servicios de día entre Madrid y Granada, Málaga, Cádiz y Huelva. Renfe, no obstante, ha mostrado interés en ampliar los servicios nocturnos que unirán las mencionadas capitales andaluzas más Sevilla y Córdoba con Barcelona. La entrada en servicio de NAFA proporcionará ahorros de tiempo de casi tres horas en las mencionadas relaciones.

Por otra parte Renfe y Talgo negocian por enésima vez con la Deutsche Bundesbahn la venta de cuatro trenes pendulares de 32 coches cada uno. La operación podría suponer una inversión de 10.500 millones de pesetas. □

**LUCAS ORIOL, VICEPRESIDENTE DE PATENTES TALGO**

## "La compra por una multinacional no es la única forma de estar en Europa"

**P**atentes Talgo es en el mundo ferroviario sinónimo de tecnología española y su españolidad es algo que atesoran tanto su vicepresidente, Lucas Oriol, como su director general, José Luis Rhodes de Diego, quienes afirman que "Talgo está dispuesta a hablar si alguien llama a su puerta y quiere hablar de cosas globales, pero no va a vender su producto, su tecnología, su españolidad sólo por una cuestión de dinero".

**¿Eso quiere decir que, a finales del siglo XX, Talgo seguirá siendo totalmente española?**

Patentes Talgo nació siendo una empresa familiar, siguió siendo una empresa familiar, y hoy en día, es una empresa familiar, en su tercera generación. Nuestra intención -afirma Lucas Oriol- es seguir hasta donde podamos como hasta ahora, pero hasta donde podamos y siendo muy conscientes de que el mundo ferroviario actual es muy complejo y que las uniones y los acuerdos son una necesidad. En estos momentos, no estamos atados a nadie.

**¿Pero es cierto que ustedes han tenido proposiciones de prácticamente todas las multinacionales ferroviarias instaladas en España?**

No se puede hablar de proposiciones. Ha habido conversaciones que comienzan por unos asuntos y se llega a otros -señala José Luis Rhodes-. Han existido conversaciones para hablar sobre colaboración en proyectos concretos, pero que no llegaron a un fin. ¿En el futuro? Es posible que en el futuro estemos ligados por acuerdos más estrechos, pero no hay que olvidar que el concepto de asociación es tremendamente amplio y que puede ir desde un simple acuerdo para un proyecto concreto, hasta una toma de participación accionarial. Es una posibilidad que está abierta.

La tercera generación es la que, según la tradición burguesa, dilapidada lo que las dos generaciones anteriores han acumulado. Patentes Talgo no cumple la regla: la tercera generación Oriol continúa los pasos de sus mayores y es la que deberá conducir la empresa por un complejo mercado europeo.

**¿Qué otra salida existe ante un mercado europeo cada vez más concentrado?**

Otra solución para Europa es difícil -afirma Oriol- porque la Comisión Europea de Ferrocarriles ha creado una comisión en la que está representada la industria, y en la que curiosamente no está Talgo, según se nos dijo porque no es un sistema de alta velocidad, pero en la que si están los suecos que tienen un tren que no sobrepasa los 200 kilómetros/hora. El hecho es que en Europa en alta velocidad están franceses y alemanes, y o estás con unos o con otros, porque con ABB es difícil llegar a una asociación cuando fabrica un tren que es competencia directa del nuestro.

No hay ninguna puerta cerrada, todas las puertas están abiertas -insiste Rhodes- y se puede llegar a acuerdos de cero a cien, sin ideas preconcebidas.

De todas formas, -continúa Oriol- lo que se ha planificado como red de alta velocidad europea a partir del año 92 representa un objetivo limitado en relación con la red acondicionada para media velocidad, que supondrá unos 15.000 kilómetros, lo que diseñará un nuevo panorama en el que nosotros pretendemos estar presentes: Nuestra presencia en alguno de estos corredores no requiere obligatoriamente que una parte de nuestro capital haya sido adquirido por una multi-

nacional, podemos haber llegado a acuerdos concretos con determinadas empresas y estar presentes unos corredores y no estarlo en otros.

**¿Han firmado ya el nuevo acuerdo de venta de material a Renfe?**

Todavía está pendiente de firma. Este contrato sería una continuación de la serie del material que Talgo estaba haciendo para Renfe, cuyos últimos coches se entregaron en mayo. Desde entonces estamos negociando. Entendemos que la firma del contrato se va a hacer de forma casi inmediata, porque es un material que Renfe quiere para el año próximo, para que circule por la línea de alta velocidad y que esté en servicio en la época de mayor tráfico y mayores necesidades que coincidirá con la Expo y el verano. Podremos llegar en plazo porque tenemos hecho el acopio de aluminio, si no, sería imposible, pero aún así el calendario es bastante apretado.

**¿Para cuantos coches?**

En una primera fase, 58 coches y en una segunda, que supone una opción de compra ejercitable antes de una determinada fecha, de 67, lo que supondría 125 coches.

**En los últimos tiempos, Talgo ha intentado entrar en mercados no tradicionales, por un lado las cercanías y por otro la alta velocidad. ¿Por qué se presentaron junto a Bombardier en el último concurso de cercanías?**

Al concurso de cercanías nos presentamos a petición de Bombardier que nos dijo contaba con el beneplácito de Renfe -explica Rhodes-. Entramos en el concurso con la idea de poder abrir un nuevo mercado ayudados por Bombardier y, sobre todo, con el visto bueno de Renfe, porque nosotros no teníamos producto para cercanías, ni ninguna posibilidad de tenerlo en el plazo marcado en el pliego de condiciones de material. Era imposible pre-

tender desbancar a empresas que habían suministrado anteriormente pedidos de cercanías o que tenían sus propios prototipos desarrollados.

**¿Consideran que su presencia en el concurso junto a Bombardier permitió a Renfe conseguir unos buenos precios para este material?**

Supongo que al existir una oferta más, los precios serían más competitivos -dice Oriol-.

Nosotros presentábamos un futuro, mientras que el resto de los fabricantes presentaban cosas más concretas -puntualiza Rhodes-. Pensar si eso ha podido ser utilizado para bajar los precios, es difícil de decir.

**Pero en el sector hubo un gran nerviosismo cuando ustedes presentaron su oferta...**

Pero eso era normal porque nosotros siempre hemos estado en un mercado y de repente, aparecimos ofertando otra cosa. Aunque realmente Talgo no ofreció nada, íbamos a ofertar un producto, cien por cien Bombardier -dice Oriol-.

Un cierto nerviosismo era lógico -matiza Rhodes- aunque el sector era consciente de la fuerte barrera que tenía el grupo Bombardier-Talgo para sacar adelante una oferta como ésta. Desde luego, no entramos a romper precios, y eso, el sector lo sabía.

**El producto de alta velocidad será mucho más concreto. ¿Cómo va a ser?**

Pues será un Talgo como el de ahora, pero que pasará de 250 km/h.

**¿Quién fabricará las cabezas tractoras?**

Todavía no está totalmente decidido quien construirá las cabezas tractoras -explica Rhodes-. Hemos tenido contactos con varios fabricantes, aunque nadie desconoce la tradicional amistad y las buenas relaciones de Talgo con las empresas alemanas del sector. Con Krauss Maffei y con Siemens, con quien ahora estamos en el proyecto del tren-hotel. La decisión no está tomada, pero lo que está claro es que el tren de alta velocidad tendrá dos cabezas tractoras. El año pasado hicimos ensayos en el banco de pruebas de Múnich, donde batimos el récord de velocidad del banco; hemos desarrollado diversos prototipos para una nueva rodadura con una suspensión diferente que esperamos probar en la línea de alta ve-

LUNA



José Luis Rhodes, director general y Lucas Oriol, vicepresidente de Talgo.

locidad de Renfe. Ya hemos hablado con los alemanes para que una de las 252 en ancho internacional pueda acomodar su velocidad a 300 km/h, y así esperamos que a finales de este año, o principios del próximo, se inicien las pruebas.

Talgo es un tren con tecnología cien por cien española -añade Oriol-, que ha demostrado que es perfectamente apto, según la propia definición de los alemanes. Ahora es el momento para la alta velocidad, lo que además responde a un compromiso con el anterior presidente de Renfe, Julián García Valverde.

**Todos están de acuerdo en que Talgo es un magnífico producto pero lo cierto es que Talgo todavía no ha vendido nada fuera de España. ¿Con una multinacional detrás sería más fácil?**

Tenemos un buen producto y, posiblemente, en el futuro tengamos necesidad de un socio -afirma Rhodes- pero no está claro si el socio ha de ser permanentemente o debe variar según el país. Siemens ha hecho todo lo que estaba en su mano para que el proyecto saliera. La venta de un material al exterior es muy complicada. Nosotros en Alemania, por precio, somos tremendamente competitivos. El material Talgo de 200 km/h es un material muy competitivo vaya donde vaya. Pero luego intervienen otra serie de factores cuando compra una administración ferroviaria que siempre es una

empresa dependiente del Estado. En el caso del contrato alemán han influido factores como la anexión de la Alemania oriental el cambio del presidente de los ferrocarriles alemanes, etc.

Pensamos que la firma del contrato está muy cercana, aunque no me atrevo a afirmarlo -dice Oriol-. Todo parece indicar que sí, pero... Nosotros vimos hace unos días una carta con la adjudicación por parte del consejo de administración de la DB y quedaban pequeños detalles por firmar, se nos dijo que en las primeras semanas de noviembre, tendríamos una carta de intenciones.

**¿Y entrará Talgo en los países del Este a través de Alemania?**

Entrará por Alemania, o por cuenta propia -afirma Oriol-. Hemos hablado con Polonia y Checoslovaquia. Una composición de Talgo hizo una presentación en Praga con muy buena aceptación; a Polonia no conseguimos llevar el tren por fechas, pero los polacos estaban interesados, especialmente para unir Cracovia con Kiev.

**¿Y los americanos que han estado recientemente aquí y que tienen dinero para comprar?**

Nuestras pruebas se realizaron con gran satisfacción de Amtrak pero el asunto quedó parado hasta este momento en el que la actual administración ha decidido atacar el problema en serio. □